

SOCIALDIGITALE.

GLI SPECIALISTI ITALIANI DI FACEBOOK

IL METODO “**FACEBOOK STRATEGICO**”
come valorizziamo prodotti e brand
per garantire vendite in eterno.



facebook
advertising



**LA GUIDA PER IMPRENDITORI
E DIRETTORI MARKETING**

COME VALORIZZIAMO PRODOTTI E BRAND
CON IL METODO **“FACEBOOK STRATEGICO”**
IN GRADO DI GARANTIRE VENDITE IN ETERNO.

LA GUIDA PER IMPRENDITORI E DIRETTORI MARKETING

COME AUMENTARE LE VENDITE
GRAZIE AL NOSTRO METODO SCIENTIFICO
“FACEBOOK STRATEGICO”

SOCIALDIGITALE.
GLI SPECIALISTI ITALIANI DI FACEBOOK

PERCHE QUESTA GUIDA?

Da quasi 20 anni ogni giorno ci confrontiamo con imprenditori e direttori marketing che hanno una sola esigenza: migliorare le vendite.

Abbiamo identificato il metodo scientifico per consentire a una azienda di avere successo.

In questa formula FACEBOOK gioca una parte importante, ma l'azienda, l'imprenditore e l'ufficio marketing devono fare il resto.

Questo documento vuole essere una guida per aiutare ogni azienda (dalla micro impresa alla grande SpA) a organizzare al meglio le risorse per ottenere risultati di vendita impossibili da raggiungere senza un vero lavoro di squadra.

A CHI SI RIVOLGE

Abbiamo scritto questo documento pensando a imprenditori e direttori marketing cercando di affrontare gli argomenti dalla prospettiva che più conta per chi ogni giorno vive in trincea: **i risultati di vendita.**

Infatti, delle tante considerazioni che avremmo potuto fare, ci siamo volutamente concentrati sugli elementi concreti che determinano il risultato finale.

COME POSSIAMO AIUTARTI

Che tu abbia un prodotto o un servizio, questa guida può aiutarti.

Le informazioni che troverai ti forniranno strumenti pratici per gestire l'intero processo che vede azienda, imprenditore, ufficio marketing e agenzia lavorare gomito a gomito.

L'obiettivo è capire esattamente cosa ogni parte coinvolta debba fare per contribuire al raggiungimento del risultato.

Riuscirci significa dare vita a un prodotto immortale!

CHI SIAMO

SOCIALDIGITALE *"gli Specialisti Italiani di Facebook"*,

è la divisione specializzata sul SOCIAL MEDIA MARKETING dell'agenzia imaginae communication che dal 1996 si occupa di marketing e comunicazione integrata d'impresa.

Aiutiamo quotidianamente le aziende, lavorando con loro e per loro, alla ricerca di **soluzioni facebook-oriented finalizzate alle vendite.**

Che tu ci creda o no alla fine di questa lettura avrai in mano delle informazioni preziose.

Nel mercato di oggi non è più possibile delegare a scatola chiusa il lavoro di gestione Facebook all'agenzia generalista sperando che la soluzione che esce "dal cappello" risolva tutti i tuoi problemi.

Facebook è OGGI una colonna portante, ma il successo si ottiene solo lavorando tutti assieme.

FACEBOOK STRATEGICO è il metodo che abbiamo studiato in oltre 10.000 ore di esperienza sul campo.

Ad oggi non esistono testi didattici, pagine di Wikipedia o ricerche universitarie che parlano di questo.

Ecco perchè sentiamo il dovere di spiegarti come l'abbiamo pensato, come è nato e perchè.

Perchè abbiamo deciso di creare un metodo?

Gli imprenditori con cui collaboriamo quotidianamente, ci chiedono come possono avere un **sistema potente capace di generare fatturato nel corso degli anni.**

Dobbiamo precisare che non abbiamo la bacchetta magica e che Facebook non è l'unico ingrediente magico che serve.

FACEBOOK STRATEGICO

È IL METODO PER FAR PERCEPIRE AL CLIENTE E AL MERCATO IL TUO BRAND, IL TUO PRODOTTO, I TUOI SERVIZI.

SAREBBE IMPOSSIBILE RAGGIUNGERE IL RISULTATO FINALE SENZA UNA REALE COLLABORAZIONE TRA L'IMPRENDITORE, IL MARKETING E LA DIVISIONE DI RICERCA E SVILUPPO DELLA STESSA

**COME AUMENTARE LE VENDITE
GRAZIE AL NOSTRO METODO SCIENTIFICO
"FACEBOOK STRATEGICO"**

PREMESSA

Inutile girarci attorno, il nostro lavoro e quello dei nostri ragazzi è quello di comunicare nel modo migliore le **caratteristiche vincenti del tuo prodotto e della tua azienda**, senza caratteristiche vincenti non c'è marketing che tenga.

Significa che se hai un prodotto **"me too"** - un prodotto copia modellato sul prodotto leader che spera di avere successo vendendo a meno - non potrai mai ottenere risultati con il nostro metodo **"FACEBOOK STRATEGICO"** perchè mancano le condizioni di partenza.

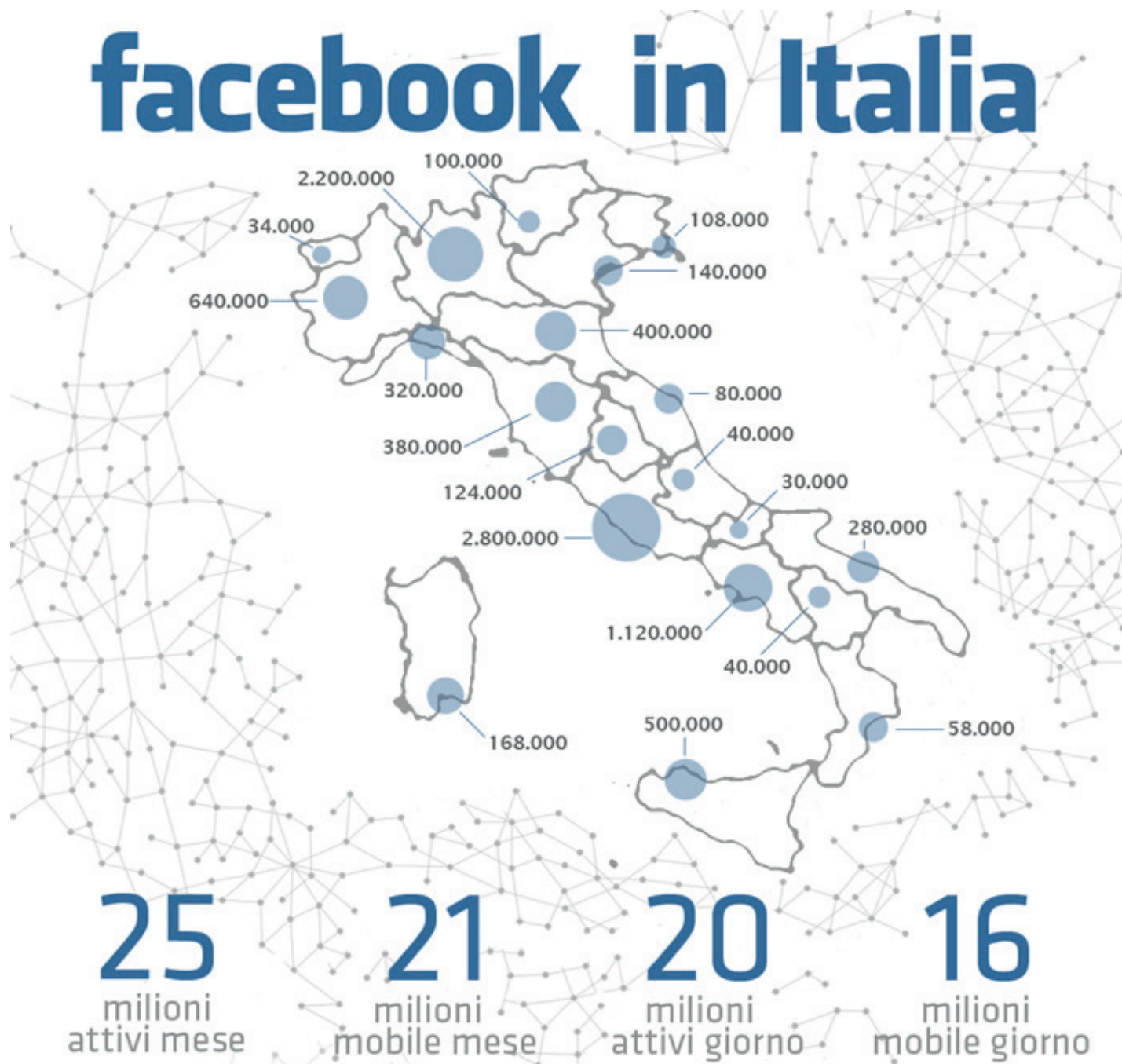
Cosa fare in un caso simile?

Porta il prodotto alla fase precedente - ricerca e sviluppo - fai uno studio della concorrenza e apporta le modifiche necessarie per trasformare quello che hai in un prodotto che "a differenza di..." offre qualcosa di unico e voluto dal consumatore.

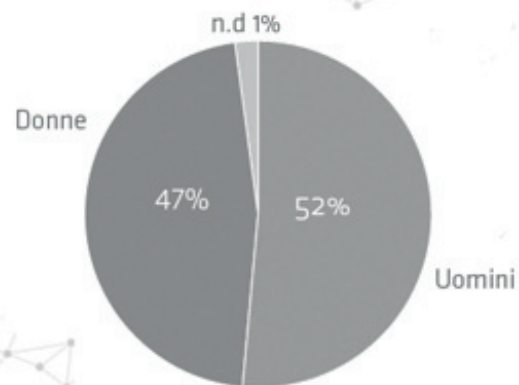
Ora capisci perche è necessario collaborare?

Molti imprenditori non mettono in discussione le scelte fatte in passato e cercano una soluzione da costruire sugli errori già commessi.

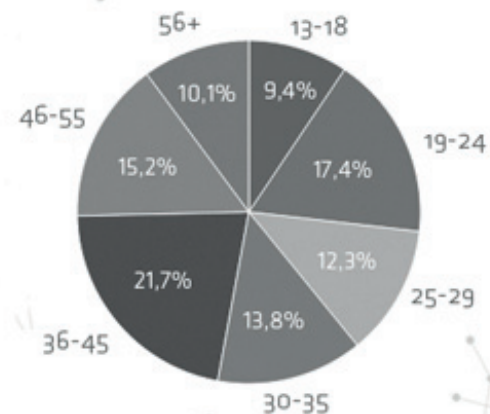
facebook in Italia



Sesso



Età



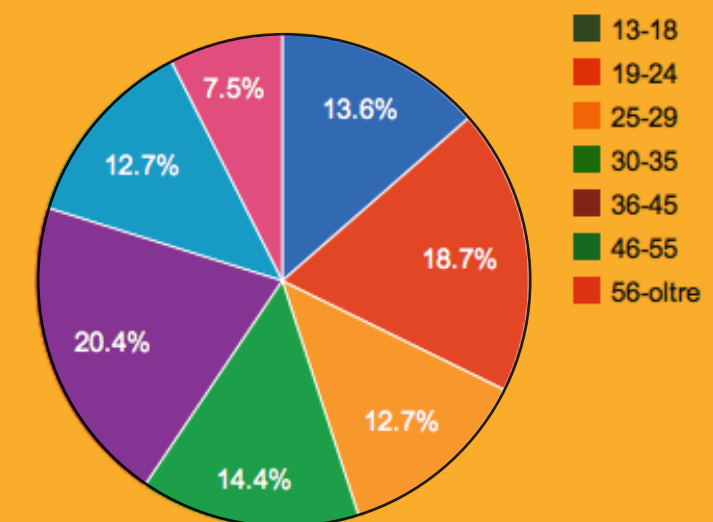
FREQUENZA ACCESSI GIORNALIERI

+10

DURATA MEDIA

+1h 40'

Facebook - età degli italiani iscritti



E' UN LAVORO DI SQUADRA

Abbiamo scritto questo manuale, per sensibilizzare imprenditori, direttori vendite e direttori marketing su un **tema che potrebbe portare grandi benefici** a tutte le parti coinvolte.

LE 3 COMPONENTI DEL SUCCESSO

Col tempo abbiamo capito che alla base di un Brand di successo si trovano sempre 3 elementi fondamentali:

A - Visione Imprenditoriale

B - Soddisfare un bisogno o offrire una soluzione continuativa

C - Unicità e differenziazione dalla concorrenza

**Completa la ricetta un quarto punto:
l'applicazione del metodo "FACEBOOK STRATEGICO"**

Il significato del termine

Se manca una di queste componenti la magia non avviene, niente **"FACEBOOK STRATEGICO"**.

Come vedi è un nome composto da 2 parole: **FACEBOOK** è chiaro a tutti e **STRATEGICO** è la parte delle due parole più importante, fa capire in modo **inequivocabile** che ha caratteristiche specifiche per avere successo .

5 LIVELLI DI APPROCCIO AL FACEBOOK MARKETING

1 - GESTIRE LA PAGINA FACEBOOK COME CI PIACE!

Può essere il creativo di turno, può essere l'imprenditore che lo vuole per forza in quel modo, non importa.

Lo sviluppo avverrà seguendo unicamente una valutazione soggettiva, il bello o il brutto, mi piace o non mi piace...

Questo approccio è totalmente inefficace.

Non potrà generare risultati continuativi, spesso manca totalmente di generare risultati anche iniziali.

Anzi qualsiasi tipo di sforzo da parte dell'azienda come ricerca sviluppo sul prodotto o altri investimenti saranno azzerati da un approccio sbagliato del FACEBOOK MARKETING.

**Risultato? Altamente pericoloso:
un disastro annunciato senza possibilità di salvezza.**

2 - GESTIRE LA PAGINA FACEBOOK COPIANDO I COMPETITORS O IL LEADER DI MERCATO.

Ecco un altro errore comune: fare una breve analisi del mercato di riferimento e limitarsi a copiare le linee guida dell'azienda leader. Perché lo si fa? Si pensa che "se loro vendono, noi venderemo facendo le stesse cose".

Questo livello è leggermente meglio del primo, ma comunque estremamente sbagliato perché la ricerca superficiale non farà altro che:

A) Farti percepire come un prodotto "me too o copia" senza elementi di unicità (facendo quello che fanno gli altri, non puoi essere né unico, né primo)

B) Rafforzare la concorrenza, (es: tutti gli energy drink sul mercato che copiano Red Bull di fatto aiutano Red Bull a vendere di più perché rafforzano la categoria di cui Red Bull è leader di mercato)

Risultato?

Il prodotto potrebbe vendere nel breve periodo, ma non sopravviverà a lungo, infatti il confronto principale con la concorrenza cadrà.

3 - GESTIRE LA PAGINA FACEBOOK DIFFERENZIANDOLA SOLO NEI CONTENUTI GRAFICI.

Questo livello è speculare al secondo, dopo la ricerca della concorrenza prendiamo tutti gli elementi guida e li facciamo contrari per differenziarci, pensando che sia la maniera giusta per farci riconoscere dal mercato, causando però due effetti boomerang:

A) Uscire dalle linee guida del mercato di riferimento

B) Non comunicare le caratteristiche del prodotto sulla pagina perché l'attenzione la mettiamo solo sulla grafica.

Risultato devastante come quelli precedenti.

4 - GESTIRE LA PAGINA FACEBOOK ESCLUSIVAMENTE DALL'ANGOLO D'ATTACCO ANALITICO E SCIENTIFICO.

Una spiegazione scientifica su tutti i fronti della pagina Facebook che parla delle caratteristiche tecniche del prodotto o del servizio che contiene.

Un risultato asciutto senza pensare al mercato di riferimento e al target, nessuna analisi sui competitors. In questo caso avremo una pagina Facebook sicuramente funzionale, pensata per le esigenze del consumatore, ma non efficace dal punto di vista del posizionamento del prodotto su Facebook e della sua longevità sul mercato.

L'errore più frequente in questi casi è di ottenere una gestione della pagina facebook che non viene percepita come quella del prodotto leader, inoltre qualcuno potrebbe facilmente copiare le funzionalità del prodotto e sviluppare una soluzione ottimale e definitiva.

Risultato troppo rischioso e non duraturo.

5 - RENDI RICONOSCIBILE IL DNA DEL TUO PRODOTTO

Il lavoro della pagina Facebook è comunicare gli elementi differenzianti del prodotto, quel DNA che non verrebbe mai percepito con soluzioni semplicemente belle, creative o pratiche.

Far riconoscere nella mente del consumatore il tuo prodotto non è solo **utile**, ma **differente** e **unico**.

In molti casi queste caratteristiche già esistono e sono semplicemente nascoste, ma in altri casi è necessario ripensare al prodotto per portarlo a fare il salto di qualità.

Quel salto fatto di unicità che staccherà in modo netto la tua offerta dalle altre presenti sul mercato.

Infatti la gestione della pagina Facebook che otterrai sarà differente da tutte le altre - come il DNA del tuo prodotto - ma perfettamente mirata sulla categoria di riferimento e parlerà al consumatore in modo diretto.

Inoltre sarà in grado di comunicare la marca ed il marchio allo stesso tempo.

Risultato? Un investimento che genera risultati eterni nel tempo, un profitto continuo per l'azienda.

**QUESTO E' IL METODO
FACEBOOK STRATEGICO**

IL COLPO D'OCCHIO

Il risultato finale sarà quello di comunicare con il consumatore tutti gli elementi differenzianti del tuo prodotto facendolo ricordare .

COME APPLICARE SUBITO QUESTA GUIDA

Inizia analizzando i tuoi prodotti. Hanno reali caratteristiche distintive che al momento non vengono comunicate e che gli permetterebbero di differenziarsi davvero dalla concorrenza?

Se hai già gli ingredienti giusti, si tratta di lavorare sulla gestione Facebook e di far ragionare tutte le teste coinvolte per un unico obiettivo.

Se invece il DNA del tuo prodotto non ha queste caratteristiche pensa a come differenziarlo investendo in ricerca e sviluppo e solo dopo valuta la soluzione **FACEBOOK STRATEGICO**.

CONCLUSIONI

Di fronte a te ora hai due strade e scegliere quella giusta è il tuo compito più importante come imprenditore o direttore marketing.

SOSTANZIALMENTE HAI 2 OPZIONI:

La prima - la più triste - è quella di non fare niente, restare dove sei, aspettare che qualcosa accada, che il mercato si riprenda, che la ruota giri. Insomma ignorare totalmente l'importanza del Facebook Marketing e tenerti il tuo problema.

Seconda opzione, fare tesoro di queste informazioni per farti aiutare da un'agenzia.

Non è una scelta sbagliata, presenta però un limite oggettivo: oggi in Italia esistono tantissime agenzie generaliste, queste non sono specializzate nel Facebook Marketing con una visione funzionale alle vendite del prodotto. Non significa che non ci sia nessuno là fuori in grado di fare un buon lavoro, ma non è così facile da trovare e sbagliare implica investire soldi senza ottenere un ritorno.

Siamo sommersi da agenzie standard che sviluppano dalla brochure al website allo stand o estremamente orientate alla creativity - il famoso "bello ma che non vende".

Ora la scelta finale spetta a te!

Resta in contatto con l'agenzia
specializzata in Facebook Marketing

SOCIALDIGITALE.
GLI SPECIALISTI ITALIANI DI FACEBOOK

Via A.Gramsci, 1
26100 Cremona

www.imaginae.it
info@imaginae.it

T. +39 0372 800 344
F. +39 0372 1781085